

integrierte Mediation

so verstehen wir uns

Schema 2 Mediationsablauf

Der Flow der Mediation

Die Mediation erzeugt einen eigenen Rhythmus. Der Rhythmus ergibt einen Erkenntnisflow, den die Parteien durchlaufen müssen, um zu einer einvernehmlichen Lösung zu finden. Dieses Schema gibt Anhaltspunkte dafür, wie sich der Rhythmus in der Mediation herstellen lässt und welche Dynamik hinter der Mediation verborgen liegt. Je mehr der Mediator in der Lage ist, in diesem Rhythmus zu denken und zu handeln, umso besser gelingt ihm die Mediation!

Phasen Bezeichnung(en)	Gegenstand	Denken	Fokus	Achsen	Recht	Methodik	Schwerpunkt	Tempo	Beratung	Methoden Schwerpunkttechniken	Etappenziel Kontrollfragen zeigen, ob das Ziel erreicht wurde	Flow Schritte im Kognitionsprozess Kern der (integrierten) Mediation	Ablaufkontrolle Qualitätsmanagement
Phase „0“ Pre-mediation	Planung									Methode: Weichenstellung, Vorbereitung, Organisation Techniken: Konfliktlandkarte, Geeignetheitsprüfung	Ziel: Vorbereitung Kontrollfragen: Mit wem ist über welchen Konflikt wie zu sprechen, damit der Konflikt beigelegt werden kann?		Home: Hypothesen anhand der Konfliktlandkarte über die einflussnehmenden Konflikte eingeteilt nach Konfliktdimensionen, Eskalation und Beteiligten;
Phase „1“ auch: Initialisierung Arbeitsbündnis	Ziel und „Spiel“ definieren, Gesprächsrahmen und Verfahrensrecht herstellen.	strategisch			Mediationsrecht	Organisation				Methode: Verhandlungsritual, Etablierung des Verfahrens und Rahmenbildung Techniken: Warming up, Beziehung aufbauen, Zuhören, erläutern, vereinbaren	Ziel: Rahmen herstellen Kontrollfragen: Wurde die Meta-Ebene erfolgreich etabliert? Wird das ‚Suchspiel‘ und sein Zweck verstanden? Wurde das Verfahrensrecht vereinbart?	Die Strategie verstehen: Die Parteien müssen sich in einem kooperativen Suchspiel wiederfinden. Sie müssen für sich herleiten können, warum und wie die Mediation zu ihrer Konfliktstrategie passt.	Entscheidung für das passende Mediationsmodell
Phase 1 wird während des gesamten Prozesses aufrecht erhalten	Phase „2“ Themensammlung Bestandsaufnahme	logisch	Windows 1	Triadische Brückenfunktion	Rechtspositionen	Bestandsaufnahme	Positionen		Entscheidung	Methode: Entscheidung für Sachverhaltsmethode, Themensammlung, Kärtchenmethode, Mix Techniken: Passiv Zuhören, Zusammenfassen, Positionen heraushören und in Themen neutralisieren oder Themen heraushören und auf Positionen beziehen	Ziel: Streit manifestieren Kontrollfragen: Wurde vorgelesen was die Gegenseite zu Tun oder zu Unterlassen hat? Wurde dem Anspruch ggfalls zugestimmt? Ist der gesamte Streit bekannt? Worüber wird genau gestritten bzw. was sind die zu klärenden Fragen?	Die kaputte Welt verstehen: Die Parteien werden mit dem zu lösenden Widerspruch konfrontiert. Das Thema neutralisiert den Widerspruch. Es gibt die Richtung an, wohin der gedankliche Fokus zu orientieren ist. Gedanklich werden Argumente in Positionen und diese wiederum in Themen aufgelöst. Motive werden getrennt.	1. Prüfung: Stimmen die Themen (zu klärende Fragen) mit den Hypothesen überein? Evtl. Themen ergänzen oder Hypothesen anpassen! Sind die Themen geeignet, um darüber eine Regelung für die Zukunft zu treffen? Falls nicht gehört das Thema nicht hierhin
	Phase „3“ auch: Interessenerhellung Konfliktarbeit				Verstehen				Beratung zum Verfahren	Methode: Verstehen; Konfliktenergie in Motivationsenergie umwandeln Techniken: Intensives Loopen, präzises Zuhören, Konfliktinterventionen	Ziel: Motive identifizieren Kontrollfragen: Wurden die Motive unabhängig von erwarteten oder gedachten Lösungen erhellt? Kam es zur Selbstoffenbarung?	Die heile Welt erschließen: Die heile Welt lässt sich aus den Motiven herleiten, die zugleich Bedeutungen und Bedürfnisse erschließen. Sie zu kennen heisst, zu wissen was bei der Suche nach Lösungen herauskommen soll.	2. Prüfung: Passen die Motive zum dargestellten Thema (Problem)? Würde deren Befriedigung eine Lösung des Konfliktes möglich machen?
	Phase „3“ auch: Interessenerhellung Konfliktarbeit	Motiveinsichten vermitteln			Vermitteln		Interessen		Beschleunigen	Methode: Verstehensvermittlung Techniken: wie vor, zuzügl. positives Umformulieren (positive Seiten heraushören), Ich-Botschaften herausstellen	Ziel: Motive vermitteln Kontrollfragen: Wurden die tragenden Motive und Sichtweisen der jeweiligen Gegenseite verständlich gemacht?	Die heile Welt anerkennen: Schnittstellen und Gemeinsamkeiten werden herausgestellt. Die gegenseitige Nachvollziehbarkeit wird jetzt überprüft. Zustimmung ist nicht erforderlich (und meistens kaum möglich in diesem Stadium)	
	Phase „4“ auch: Optionen	Lösungen suchen		Windows 2	Zunehmende Parteiverhandlung	Sammeln			Beschleunigen	Methode: Brainstorming Techniken: Kreativtechniken, Suchtechniken	Ziel: Lösungsangebote Kontrollfragen: Können die Parteien wertige Lösungen anbieten ohne über die Vorschläge abzuwehren oder zu diskutieren?	Die Wege dorthin suchen: Angebote ersetzen Argumente. Die Gedanken konzentrieren sich darauf, wie sich die heile Welt verwirklichen lässt.	3. Prüfung: Passen die Lösungen zu den Motiven (Führen sie die Befriedigung herbei)? Werden die Lösungen das Problem vollständig beheben?
Phase „4“ auch: Optionen	Lösungen finden	dialektisch			Auswerten			Beschleunigen	Methode: Auswählen Techniken: Loopen, präzises Zuhören	Ziel: Angebotsauswahl Kontrollfragen: Können passende Lösungen herausgearbeitet und bewertet werden?	Den Weg erkennen: Wichtig ist eine Auswahl von Angeboten, unter denen der passende Weg herausgefiltert wird. Jetzt soll über die Vorschläge nachgedacht werden. Ggf. sind Auswahlkriterien festzulegen (besonders bei Verteilungskonflikten)	Achtung: Wenn Positionen wiederholt werden ohne Erkenntnisgewinn ist Phase 3 falsch gelaufen!	
	Klärung der noch offenen Sachfragen				Verhandeln	Lösungen		Beschleunigen	Methode: Verhandeln Techniken: Loopen, präzises Zuhören	Ziel: Offene Fragen klären Kontrollfragen: Liegen alle entscheidungsrelevanten Informationen vor? Beratungsbedarf geklärt?		4. Prüfung: WATNA/BATNA	
Phase „5“ auch: Einigung	Verhandlung	logisch		Diskussion möglich	Rechtl. Prüfung / WATNA-BATNA	Verhandeln		Beschleunigen	Methode: Verifikation Techniken: Kontrollfragen, zirkuläres Fragen, klären, Stresstest	Ziel: Verbindlichkeit Kontrollfragen: Sind alle Punkte der Einigung stimmig, schlüssig und vollständig? Ist die Einigung über die gefundene Lösung tragfähig?	Verifizieren: Die gefundene Lösung muss einem Härte-test standhalten	5. Prüfung: Schwachstellen und Lücken	
Nachbereitung	Überprüfung der Nachhaltigkeit									Methode: Verifikation Techniken: Nachfragen			6. Prüfung: Einigung verwirklicht?

Mediation ist anders!

Mediation mit einem anderen Verfahren zu vergleichen heißt: Äpfel mit Birnen vergleichen. Um die Mediation korrekt anzuwenden, muss ihre Andersartigkeit verstanden sein. Was genau ist anders?

- Nicht der Mediator, sondern die Mediation führt das Ergebnis herbei.
- Die Mediation fokussiert ausschließlich den Prozess, nicht das Ergebnis.
- Mediation ist Suche nach einer Lösung nicht ihre Durchsetzung.
- Mediation ist ein Nicht-Nullsummenspiel, das ausschließlich auf Kooperation basiert.
- Die Einigung ist nicht das Ziel sondern die Manifestation des Ergebnisses.
- Der Mediator steht außerhalb des Streitsystems.
- Mediation ist keine Rechtsprechung. Lösungen werden aus Motiven entwickelt nicht aus Rechtsfolgen, aber mit Rechtsfolgen verglichen.
- Die Abschlussvereinbarung bleibt trotz Verfahrensfehler wirksam.
- Es gibt keine Hierarchie in der Mediation und keine Mehrheiten.
- Die einzige Macht des Mediators ist seine mediative Kompetenz!

That's the way!

© Arthur Trossen
powered by win-management
Nachdruck nur mit Erlaubnis des Verlages

WIN Management

www.win-management.de
www.in-mediation.eu